



**Normas internacionales de información financiera (NIIF) en Colombia: mitigando el  
impacto del Earnings Management en los estados financieros**

**Jorge Quintero Guevara  
Norberto Pinzón García**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA–  
Maestría en Finanzas Corporativas  
Bogotá  
2016**

**Normas internacionales de información financiera (NIIF) en Colombia: mitigando el  
impacto del Earnings Management en los estados financieros**

**Jorge Quintero Guevara  
Norberto Pinzón García**

**Directores: Maria Andrea Trujillo**

**Alexander Guzman**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-  
Maestría en Finanzas Corporativas  
Bogotá  
2016**

## TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción.....	4
2. Marco teórico.....	8
3. Metodología.....	15
4. Muestra.....	16
5. Análisis de la muestra.....	16
5.1. Medicina de los Andes.....	16
5.2. Medicina de los Alpes.....	19
5.3. Rocallosas Energy.....	21
5.4. Agroindustrial La Colina.....	23
5.5. Agroindustrial La Cumbre.....	26
5.6. Mountain Hotels & Resorts.....	28
5.7. Banco Capital.....	30
5.8. Manufacturera Green Land.....	32
5.9. Agroindustrial Farmer Chicken.....	35
6. Conclusiones.....	38
7. INDICE DE GRAFICAS	
7.1. Gráfico 1 y 2 – Medicina de los Andes.....	18
7.2. Gráfico 3 y 4 – Medicina de los Alpes.....	20
7.3. Gráfico 5 y 6 – Rocallosas Energy.....	22 y 23
7.4. Gráfico 7 y 8 – Agroindustrial La Colina .....	25
7.5. Gráfico 9 y 10 – Agroindustrial La Cumbre.....	27 y 28
7.6. Gráfico 11 y 12 – Mountain Hotels & Resorts .....	29 y 30
7.7. Gráfico 13 y 14 – Banco Capital .....	31 y 32
7.8. Gráfico 15 y 16 – Manufacturera Green Land.....	34
7.9. Gráfico 17 y 18 - Agroindustrial Farmer Chicken.....	36 y 37
8. Bibliografía.....	42

## 1. INTRODUCCION

Las IFRS (International Financial Reporting Standard) tienen su origen ideológico hacia finales de los años 60 como una necesidad del mercado para medir de manera estandarizada las operaciones financieras sin embargo solo comienzan a tener relevancia con la creación del consejo del IASC (International Accounting Standards Committee) en el año 1977, el cual se estableció con el fin de promulgar normas contables, y de esta manera facilitar las inversiones de capital en los distintos sectores económicos (Rivera, 2015). Por ello, en la primera década de los años 2000, bloques económicos como la Unión Europea aprobaron acuerdos que implementaron la obligatoriedad de aplicar NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) para determinado grupo de empresas, inicialmente para aquellas que estaban listadas en las bolsas de valores europeas. Esta decisión generó impactos en la interpretación de los hechos económicos que debían ser abstraídos en los reportes financieros (Wang & Welker, 2011).

Es así como emerge un nuevo método panorama con enormes desafíos. Por ejemplo, en el caso de ejercicios de planeación financiera y valoración de activos con datos preparados bajo un marco legal que pierde relevancia, se hace necesario que los estados financieros, que son insumo para realizar cualquier trabajo de valuación, estén en capacidad de reflejar la situación financiera de la compañía de acuerdo con la nueva legislación vigente.

En el año 2001 se realizó una encuesta sobre los estándares internacionales en los países europeos. El propósito de la encuesta, fue definir el manejo contable que tenían las empresas y analizar el impacto que se generaría creando un estándar internacional contable (Cairns, 2001). Este proceso tomó tiempo y solamente hasta el año 2002 realmente se materializó cuando el parlamento de regulación de Europa en Bruselas toma la decisión de implementar IFRS para los países europeos. Sin embargo, en esta transición en la que se encontraba Europa, despertó incertidumbre por parte de las empresas, debido a que estas no conocían su aplicación. En su mayoría los documentos que salían al mercado, mostraban una zona gris de información, por lo tanto no era clara su aplicación para ninguna de las compañías que se encontraban en proceso de implementación ni tampoco para la academia. Este fue el caso de varios documentos que intentaban reflejar la realidad empresarial actual, como por ejemplo el texto *Financial Reporting Challenges*, publicado por Hu"tten en 2005. Otro ejemplo de esta situación fueron dos documentos generados como introducción a las IFRS: KPMG, 2005 y KPMG, 2006. Nobes (2006) identificó la necesidad de un punto de partida para

los cambios a IFRS, una decisión basada en los efectos de la transición en el largo plazo de los estados financieros de las IFRS. Esto es relevante para poder entender el comportamiento de los diferentes resultados de las compañías.

En este orden de ideas vemos cómo los supuestos y las cifras utilizados en la información histórica de los estados financieros están preparados bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, los cuales irán reduciendo toda relevancia financiera al finalizar el año 2015, dado que a nivel fiscal van a continuar vigentes hasta el año 2020. Con base en lo anterior, las compañías alrededor del mundo, incluyendo el caso colombiano, han tenido que someterse al proceso de conversión de sus estados financieros y la redefinición de sus políticas contables, lo cual sin duda tiene un impacto económico, ya que cada uno de estos ajustes tiene cierta influencia en la medición de ingresos, gastos, deterioros. Esto, al final, se resume en un mayor o menor valor patrimonial de las compañías y cuyas variaciones pueden ser de menor o mayor impacto. Estas variaciones además dependerán de las prácticas contables que cada empresa haya venido desarrollando, en el marco de los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, hasta antes de la implementación de las normas internacionales de información financiera.

En este punto se considera importante evaluar si la oportunidad en la implementación de IFRS es un factor determinante para identificar posibles prácticas de Earnings Management, debido a que es posible que este tipo de prácticas se presenten en mayor o menor medida en compañías que adopten la implementación de NIIF de manera voluntaria que en aquellas que lo hicieron sobre el vencimiento de los requerimientos legales que exigían su aplicación.

Bajo este contexto autores como Doukakis (2014) infieren que los resultados que sugiere la adopción mandatoria de las NIIF no tienen una relación significativa de prácticas de Earnings Management, ya sea en bases estimadas o reales. Esta conclusión tiene sustento en la creencia que tienen los reguladores acerca de que la implementación de NIIF va a mejorar la transparencia corporativa y la calidad de los reportes financieros en términos de comparabilidad y discrecionalidad. Lo anterior nos pone de cara a una nueva creencia, dado que, si consideramos que las NIIF ofrecen información de mejor calidad de los PCGA, podemos inferir que su aplicación va a limitar la posibilidad de implementar prácticas de Earnings Management. Sin embargo, esta creencia siembra una pregunta abierta que requiere mayor investigación.

Los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, antes de la implementación de las NIIF, en ocasiones pudieron ser usados para obtener mayor discrecionalidad en la elaboración de los estados financieros, y por ende, facilitaban la elaboración de estados financieros con cifras que no necesariamente reflejan la realidad financiera de las empresas y el valor de mercado de sus activos. Sin embargo, autores como Mitchell Bryce (2015, 1) sugieren que la calidad de la información contable no ha mejorado significativamente con la aplicación de NIIF, en contraste con Iatridis (2010) quien sugiere que la implementación de NIIF refuerza, en general, la calidad de la contabilidad y reduce la posibilidad de aplicar algún tratamiento a los resultados de la compañía. De igual manera Daniel y Zéghal (2011) confirman que la aplicación de NIIF se puede asociar con una reducción en la gestión de ingresos.

Debido a que las NIIF en algunos casos son más exigentes en la valuación de las cuentas que componen los Estados Financieros y, partiendo del supuesto de que tienen mayor discrecionalidad, habrá un impacto patrimonial mayor al ajustar sus estados financieros en la implementación de las NIIF por primera vez. Es así como podemos inferir que en algunos casos el impacto en el valor patrimonial de las empresas colombianas no es uniforme y varía no solo de acuerdo al sector económico, sino además de acuerdo con las prácticas contables de las empresas en la valuación de los activos, previa a la implementación de las NIIF.

Adicionalmente, la experiencia en otros países muestra indudablemente que entre las diferentes economías regionales no puede ser adecuadamente reflejada la adopción de los estándares. Esta acomodación de diferencias en las características institucionales nacionales es la causa de las divergencias de los sistemas contables como lo menciona Jean (2008). De acuerdo con la información anterior, podemos considerar que el punto de partida para la existencia de Earnings Management en los procesos de adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera en Colombia, es la definición de las Políticas Contables de las compañías, las cuales están enmarcadas en la NIC 8 *Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores*.

Con base en lo anterior, a lo largo del desarrollo de esta investigación, se busca determinar, a través de la revisión de casos con información real y detallada, los cambios reflejados antes y después de la implementación de las NIIF. Del mismo modo, se busca establecer si las prácticas contables a nivel de empresa son un factor determinante en el valor patrimonial a partir de este

cambio en la regulación, al pasar de COLGAAP a NIIF. Esto, a su vez, permitirá identificar qué tan diferente es la información presentada a los distintos grupos de interés.

Es así como, mediante el análisis de la adopción por primera vez de NIIF para 9 compañías, se busca evidenciar la posible existencia de Earnings Management en dichos procesos y los impactos derivados de esta práctica, tanto en los Estados Financieros como en el mensaje distorsionado que puede recibir el mercado al no contar con información preparada bajo bases de transparencia e imparcialidad. Al mismo tiempo, identificar qué tan determinante puede ser el momento de la implementación, partiendo de la decisión de la compañía de acogerse a la aplicación de NIIF de manera anticipada y por voluntad propia, o si lo hace en el momento en que la ley lo exige.

En el desarrollo de esta investigación vamos a trabajar con las cifras reales tomadas de cada una de estas compañías. Sin embargo, para proteger su identidad vamos a cambiar los nombres para propósitos del análisis.

## 2. MARCO TEÓRICO

El fenómeno de la globalización de la economía ha incorporado necesidades de información cada vez más explícitas. Lo anterior ha llevado a las compañías a un proceso cada vez más natural de vincular estándares que faciliten la interpretación de sus resultados financieros desde una base uniforme, pensada o preparada para que los reportes financieros ofrezcan la mayor cantidad de información posible a los diferentes grupos de interés. Con ello se obligó a los entes regulatorios a realizar esfuerzos por acoger estándares internacionales y diseñar mecanismos de aplicabilidad a sus entornos locales, cada vez más expuestos a la internacionalización de sus operaciones.

Es así como, a partir de la primera década de este siglo, las economías han realizado un éxodo masivo hacia la adopción y aplicación de Estándares Internacionales de Información Financiera, conocidos como NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera), dejando en evidencia algunas situaciones que permiten inferir que los estados financieros preparados bajo PCGA (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados) no reflejaban en su totalidad la realidad financiera de las compañías debido a su alto contenido fiscal.

Badertscher, Phillips, Pincus, & Rego (2009) evidencian el análisis sobre la determinación de los ingresos base para la liquidación de impuestos y las distintas alternativas con las que cuentan las empresas para realizar sus prácticas legales, contables o contempladas en sus políticas contables, con el fin de mitigar o amplificar el impacto de sus ingresos a nivel fiscal. Estos impactos son medidos a través del análisis de modelos que permiten cuantificar los resultados y, de esta manera, toman la decisión de aplicar uno u otro, según su conveniencia.

Lo anterior nos lleva a la necesidad de entender el concepto de Earnings Management el cual hace referencia a cualquier práctica llevada a cabo intencionalmente, por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos para reportar la cifra de resultados deseada distinta de la realidad (García, Noguer, & Clemente, 2005). Según Laínez & Gaston (2000), consiste en presentar la información contable para obtener ventajas a partir de los vacíos de la normativa existente y las posibles elecciones entre diferentes prácticas de valoración que esta ofrece. Además, engloba un conjunto muy variado de procedimientos que puede abarcar desde prácticas dirigidas a la obtención de la «imagen fiel», hasta aquellas otras encaminadas a reflejar cambios a su favor en las cuentas anuales dentro de los límites legales; en todo caso, entre el reflejo de la información contable de forma neutral y el fraude, dicho término habitualmente conlleva oportunismo en la elaboración y



presentación de información García (2001). Respecto a sus motivaciones hemos observado que la gerencia pretende frecuentemente lograr un beneficio equilibrado, cambiar las ratios de endeudamiento, y, sobre todo entre las PYMES, reducir la carga impositiva.

Al profundizar sobre el análisis de los estados financieros corporativos se observa que hay partidas en particular que, por sus características, facilitan la labor de desarrollar una estrategia de Earnings Management. Tal como lo evidencia en su artículo McVay (2006) las partidas más susceptibles de alterar con fines a contribuir a los resultados de la compañía en armonía con sus estrategias y sus metas son los ingresos y las provisiones.

Sin embargo, los ingresos no solamente se deben abordar desde el riesgo de la aplicación de Earnings Management sobre las cifras reportadas, si no desde la visión que nos brinda Lev en su texto *Earnings Quality* (2013) donde afirma que el concepto de calidad de los ingresos es en esencia la certeza de que dichos ingresos son sostenibles en el tiempo y que pueden seguirse generando en periodos futuros bajo las condiciones actuales de la compañía y en circunstancias económicas similares. La importancia de estos conceptos radica, según lo menciona el autor, en que los ingresos son uno de los principales inductores que usan los inversionistas para tomar decisiones de inversión, al igual que afectan indicadores fundamentales para el mercado como el valor de la firma, y el precio de las acciones entre otros (Lev, 2013).

Según Lev (2013) hay cuatro factores que afectan la calidad de los ingresos: en primer lugar se cuenta con las políticas contables y los principios de contabilidad generalmente aceptados usados como marco para su preparación, en segundo lugar las partidas que surgen de hechos únicos y particulares que afectan los resultados reportados, en tercer lugar Earnings Management o manipulaciones intencionales y fraudulentas de los resultados, y finalmente en cuarto lugar se tienen los factores económicos que afectan los resultados esperados.

A raíz de la implementación de la nueva estandarización de estados financieros, algunos autores mencionados por Inchausti (2014), coinciden en que las provisiones serán uno de los elementos más fácilmente manipulables y podrán afectar la transparencia y oportunidad de los estados financieros, el cual es el principal objetivo definido por las NIIF en sus orígenes. También afirma que estas provisiones conllevan a la “discrecionalidad de para la dirección y concluyen que los beneficios de reducir la prociclicidad pueden desaparecer por la menor transparencia, que

conlleva a una reducción de la disciplina del mercado y aumenta las actitudes menos prudentes respecto al riesgo de los bancos” (Inchausti, 2014).

Adicionalmente, de acuerdo con la investigación realizada por (Filip & Raffournier, 2014) en 16 países europeos para los periodos 2006 al 2009, con una muestra de 8.266 firmas, se encontró que existe una relación directa entre la tasa de crecimiento del país y la magnitud de Earnings Management y que esta práctica varía de acuerdo con las condiciones generales económicas de los países. Este muestreo se realizó considerando la crisis económica del 2008 por la crisis subprime a nivel mundial (Filip & Raffournier, 2014).

Al profundizar sobre las motivaciones para la manipulación de las cifras, se hace referencia a la investigación de García, Noguer & Clemente (2005) en donde inicialmente se da una visión general de los conceptos de Earnings Management, para concluir que el concepto hace referencia a cualquier práctica llevada a cabo intencionalmente por la gerencia, con fines oportunistas y o informativos para reportar los resultados deseados cuando estos discrepan de los reales.

En términos de las motivaciones los autores mencionan que estas tienen origen fundamentalmente en tres razones, tomando como base la investigación de Healy & Whalen (1999). En primer lugar, están las motivaciones de tipo Contractual, posteriormente las Políticas y Gubernamentales y finalmente las de Valoración.

Bajo este contexto las motivaciones de tipo contractual parten bajo la consideración de que la empresa es un conjunto de grupos económicos que establecen contratos entre sí. En ese orden de ideas los contratos de deuda se ubican en el primer lugar debido a que entre más endeudada esté la compañía más interesada va a estar la gerencia en realizar prácticas contables que transfieran beneficios futuros al presente. En segundo lugar, se encuentran los contratos de compensación de los directivos, dado que dichos incentivos están atados a la maximización de valor de la compañía, estos motivan a la gerencia a elegir prácticas contables que transfieran beneficios futuros al presente. Posteriormente, se encuentran los contratos gubernamentales, pero en este caso en particular entre más altos son los rendimientos de la compañía mayores son sus obligaciones políticas, en este orden de ideas la gerencia se ve motivada reducir artificialmente los beneficios.

Por último se encuentran las motivaciones de Valoración, en donde básicamente para operaciones de Management Buy Out en donde los directivos compran el control de la compañía se ven motivados a alterar los resultados de forma negativa, con el fin de reducir el valor de la compañía y por ende el monto del desembolso.

Algunos administradores, motivados por varias razones, buscan alterar los resultados especialmente en las crisis presentadas cuando las compañías experimentan situaciones de estrés financiero. En los momentos de bajas ganancias buscan mejorar los resultados a través Earnings Management. También alterando los resultados para que no se afecten los precios de las acciones y no afecte la valuación de la compañía. La otra razón son las coberturas de deuda, ya que éstas están directamente relacionadas con los ingresos para aumentar su endeudamiento. Algunas compañías en la época de crisis buscan reestructurar sus deudas con los bancos, en cambio en épocas de crisis prefieren reducir los intereses de los préstamos para que les sean otorgados los préstamos y los intereses a una menor tasa (Filip & Raffournier, 2014).

Adicionalmente, se evidencia que las estructuras institucionales en los países juegan un papel importante en los factores de poca claridad de la información. En el caso de compañías con fuertes bloques de accionistas, se busca la implementación de incentivos bajos para cambiar los resultados empresariales reales después de la implementación de los reportes de las IFRS. En estos casos el objetivo es limitar la información privilegiada privada (Thomas Jeanjean, 2008).

Otra práctica común en el manejo de la información financiera para fines particulares está relacionada con el traslado de ingresos de un periodo a otro, según lo evidencian en su artículo Ewert & Wagenhofer (2005) esta práctica permite alterar los resultados de la compañía según la estrategia corporativa con miras a los resultados que esta espera obtener.

Así como se pueden evidenciar prácticas de Earnings Management en los Estados de Resultados de las compañías, también existen prácticas que muestran conductas que tienen impactos en la información reflejada en el balance general. Es por esta razón que este estudio se fundamenta en esta teoría para identificar y medir los impactos que tiene esta conducta en las cifras mostradas en este estado financiero y su respectivo impacto a nivel patrimonial.

Según (1990) se deben tener en cuenta los contratos, de deuda, compensación, el contexto político, las políticas contables y la información relacionada con los ingresos y los costos incurridos para generarlos, en el proceso de generar informes financieros que permitan predecir y establecer la situación financiera de una compañía, entendiéndola bajo el concepto de entidad que básicamente establece a la empresa como una unidad independiente de sus inversionistas y que funciona como agencia ya que funciona mediante el intercambio contractual de derechos y obligaciones con otras entidades para el desarrollo de su objeto social.

Estos números son usados además de para proveer información útil y pertinente a los inversionistas y demás grupos de intereses, para determinar la compensación de los administradores de la compañía, lo cual pone de manifiesto la posibilidad de ser alterados de tal forma que muestren un mejor desempeño de la compañía y por ende incrementen la riqueza de los responsables de su preparación.

Adicionalmente, como lo mencionamos al inicio de esta investigación, las cifras presentadas no solo son susceptibles de alterarse para favorecer los convenios contractuales de incentivos con la gerencia, estas prácticas también aplican para la preparación de informes que afectan el entorno político de la compañía, ya que los costos políticos están ligados directamente con la generación de riqueza de la empresa, la cual se busca reducir artificialmente con el fin de reducir dichos costos.

Así las cosas, podemos establecer que desde la teoría positiva (Zimmerman L, 1987) de la contabilidad existen 3 grupos de contratos que son susceptibles de generar prácticas de Earnings Management, los contratos de Incentivos a la Gerencia, los contratos de deuda, y los contratos Gubernamentales, entendiendo que los dos primeros buscan maximizar los ingresos en corto plazo con el fin de maximizar los incentivos pagados y la capacidad de endeudamiento de la entidad; el ultimo tipo por el contrario busca minimizar artificialmente los ingresos con el fin de reducir el costo de dichos contratos vía pago de impuestos.

Según las bases conceptuales de esta NIC, su objetivo principal es establecer los criterios para seleccionar y modificar las políticas contables, las cuales podemos definir como la carta de navegación con la que cuenta la compañía para definir el tratamiento contable de los hechos económicos en cuanto a su reconocimiento, revelación para la preparación de los Estados Financieros. Adicionalmente, contemplan los criterios de estimaciones contables y corrección de

errores, encaminando todos estos aspectos hacia la fiabilidad, relevancia y confiabilidad de los Estados Financieros.

Si bien la Junta Directiva de la compañía como órgano social de mayor autoridad es quien cuenta con la potestad para aprobar cualquier cambio relacionado con las políticas contables bajo el marco de las IFRS, estas son preparadas por el área contable y financiera de la empresa, las cuales están bajo subordinación de la gerencia general quien, a pesar de ser responsable de gestionar el negocio, también lo es por los estados financieros emitidos. Lo anterior muestra claramente que es Juez y Parte en la preparación de la información financiera y que, evidentemente, existe la posibilidad de influenciar las políticas de tal forma que le permitan cierta flexibilidad para ajustar los resultados de manera que se pueda mostrar que el negocio presenta una posición más favorable de lo que realmente es.

Por esta razón, tomamos este factor como el punto de partida para el análisis sobre la existencia del Earnings Management en la adopción por primera vez de NIIF en las empresas colombianas. Teniendo en cuenta que el marco regulatorio anterior conocido como COLGAAP, enmarcado bajo el decreto 2649 de 1990 (Congreso de la República de Colombia, 1990), estaba excesivamente influenciado por la política fiscal nacional, se considera que esta influencia limitaba un poco los resultados de la compañía para mostrar escenarios más favorables. Sin embargo, este hecho cambia considerablemente con la medida tomada por el Estado colombiano, el cual exige la implementación de NIIF para todas las compañías, sin desmontar del todo el marco regulatorio COLGAAP para efectos fiscales, estableciendo claramente la obligación para las compañías de llevar una doble contabilidad: una fiscal, bajo COLGAAP y una financiera, bajo IFRS.

———Con respecto al criterio de medición de Estados Financieros bajo el Marco de las IFRS hace referencia al proceso de determinación de los valores monetarios por los que se reconocen y registran contablemente las transacciones financieras que efectúa la compañía. Para realizar la valoración es necesaria la selección de una base o método particular de medición.

La cuantificación de los hechos financieros y económicos, debe hacerse utilizando como unidad de medida el peso colombiano, moneda nacional o la moneda funcional dependiendo de la divisa bajo la cual la compañía realice la mayoría de sus operaciones. En los Estados Financieros se emplean diferentes bases de medición, con diferentes grados y en distintas combinaciones entre ellas. Tales bases o métodos son los siguientes:

- a. **Costo histórico:** Está constituido por el precio de adquisición, o importe original, adicionado con todos los costos y gastos en que ha incurrido la compañía para la prestación de servicios, en la formación y colocación de los bienes en condiciones de utilización o enajenación. Además, harán parte del costo histórico las adiciones y mejoras objeto de capitalización efectuadas a los bienes.
- b. **Costo corriente o de Reposición:** Los activos se llevan contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente. Los pasivos se llevan contablemente por el importe sin descontar del efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo que se precisaría para liquidar el pasivo en el momento presente.
- c. **Valor realizable (o de liquidación):** Es el precio que se obtendría por la venta no forzada de los activos en el momento actual, o el precio que se estaría dispuesto a pagar, para liquidar el pasivo en condiciones normales.
- d. **Valor presente:** Corresponde al valor que resulta de descontar la totalidad de los flujos futuros generados por un activo o pasivo, empleando para el efecto una tasa de descuento.

Con base en las anteriores alternativas que puede seleccionar o combinar la compañía para la medición de sus activos, claramente existe la posibilidad de aplicar Earnings Management, ya que cada una de estas alternativas ofrece resultados diferentes, y en esta medida los resultados de la compañía y la valoración de sus activos se pueden ver influenciados de tal forma que favorezcan los intereses de la administración o los socios de la misma.

Para acercarnos a un análisis muy general de los Pasivos Estimados y Provisiones abordamos la NIC 37, la cual establece todos los estándares y bases apropiadas para el reconocimiento y medición de las Provisiones, los Activos y Pasivos Contingentes, al igual que todos los criterios que se deben tener en cuenta para su adecuada revelación a través de las notas a los estados financieros. De acuerdo con el contenido de la NIC, se puede definir una Provisión como un Pasivo sobre el que existe cierto grado de incertidumbre en cuanto a su cuantía o vencimiento, y se deben reconocer cuando se cumplan las siguientes condiciones. La primera es que la compañía tiene una obligación en el presente como consecuencia de un hecho ocurrido en el pasado. Es posible que la compañía deba desprenderse de recursos con los que podría generar

beneficios económicos futuros para el pago o cancelación de dicha obligación. La segunda es el monto de dicha obligación se puede estimar de manera confiable. La medición de las provisiones se debe realizar de acuerdo al mejor estimado del desembolso de recursos que debe realizar la compañía para hacer frente a las obligaciones.

Al referirnos a los Ingresos Ordinarios, se analiza la NIC 18 que establece todos los criterios que se deben tener en cuenta para el reconocimiento y medición de todos los ingresos obtenidos por la compañía en el giro normal de su negocio, teniendo mucho énfasis sobre todo en el momento adecuado en el cual se deben reconocer dichos ingresos. En primera instancia los ingresos por actividades ordinarias se definen como la entrada de recursos a la empresa que tengan como consecuencia el incremento del patrimonio de la empresa sin que estos tengan origen en aportes de capital provenientes de los socios.

Esta norma se aplica para el registro de los ingresos obtenidos por la empresa luego de realizar alguna de las siguientes actividades: venta de bienes, prestación de servicios y el uso por parte de terceros de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías o dividendos. En cuanto al momento que dichos ingresos deben ser reconocidos la norma es explícita en aclarar que los ingresos se deben reconocer en el momento en que la compañía transfiere todos los riesgos y beneficios del bien que está comercializando, o dependiendo del grado de avance del servicio que está prestando de acuerdo a las condiciones contractuales cuando este grado de avance se puede medir de forma confiable.

### **3. METODOLOGÍA**

Para el desarrollo de este trabajo de investigación, contamos como insumo principal con los estados financieros de las compañías objeto del análisis. Vale la pena resaltar, que por razones de confidencialidad de estas compañías no se revelarán sus nombres sin embargo la información corresponde a compañías reales de los sectores a los que pertenecen. Los estados financieros presentan información en dos momentos principales en el tiempo para que sean objeto de comparación. Inicialmente se tomarán los estados financieros para el año 2014 que fueron el año puntual donde las empresas empezaron a reportar formalmente sus estados financieros bajo NIIF a los diferentes entes del estado de acuerdo con lo establecido por la regulación en esta materia. Posteriormente se tomaron los estados financieros de 2013, preparados bajo PCGA locales donde

podemos observar la metodología anterior y como se venían reflejando en años anteriores las políticas contables de las diferentes empresas según los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia antes de la implementación de las NIIF.

Con esta información de las empresas actualizada al año 2014, se van a realizar comparaciones entre ambos estados financieros para poder ver las diferentes variaciones, los diferentes impactos generados con los cambios aplicados en las diferentes compañías en su valor patrimonial y el cambio de las decisiones tomadas de acuerdo a las prácticas contables que se venían aplicando como política de la empresa. Con esta información, el objetivo es poder concluir cuál ha sido el impacto real de las organizaciones con la implementación en materia contable y las nuevas prácticas tomadas por las diferentes empresas, como respuesta a la afectación sufrida por dichos cambios. Adicionalmente, se analizará por industria para poder tener una percepción general más definida y plantear conclusiones mucho más reales de la situación actual de las industrias analizadas.

#### **4. MUESTRA.**

Es así como, mediante el análisis, de la adopción por primera vez de NIIF para nueve compañías: cuatro del sector agroindustrial, tres manufactureras, una del sector financiero y otra del sector servicios, se busca, evidenciar la posible existencia de Earnings Management en dichos procesos y los impactos derivados de esta práctica, tanto en los Estados financieros como en el mensaje distorsionado que puede recibir el mercado al no contar con información preparada bajo bases de transparencia e imparcialidad.

#### **5. ANALISIS DE LA MUESTRA**

##### **5.1.1. Medicinas de los Andes (Grafica 1 y Grafica 2)**

Esta compañía se dedica a la producción en escala industrial de medicamentos con más de 15 años en el mercado, actualmente posee el 5% del mercado y sobre su producto principal cuenta con el 40% de las ventas sobre ese nicho de mercado y cuenta con más de 300

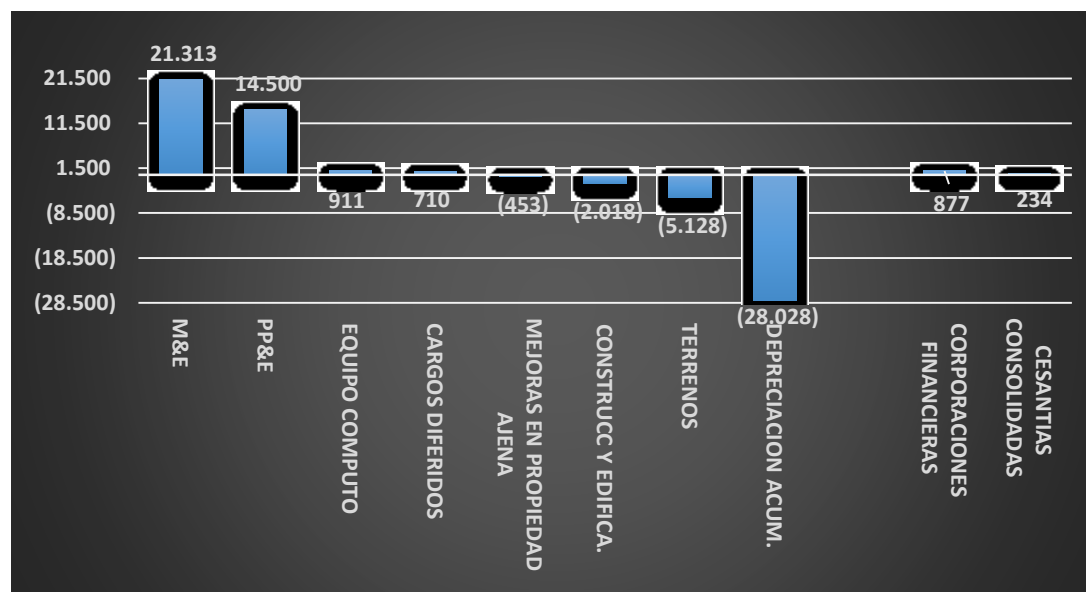


empleados directos principalmente representados por su área productiva y su fuerza de ventas. Sus socios fundadores aún hacen parte de la composición accionaria y, aunque en los inicios de la compañía fueron parte de la dirección hoy solo forman parte de la junta directiva y la gerencia de la compañía está en manos de terceros elegidos por el máximo órgano social de acuerdo a la ley.

Al observar la estructura de su Balance General se observa que sus activos se encuentran concentrados principalmente representados en cuentas por cobrar (16%), inventarios de materia prima (13%), maquinaria y equipo (16%), terrenos y edificaciones (11%) y valorizaciones de propiedad planta y equipo (29%). Respecto a los pasivos, están representados en su mayoría por las cuentas de obligaciones financieras (65%), proveedores (19%) y Cuentas por pagar (9%). En cuanto a su capital se observa que está concentrado principalmente en las cuentas de ajustes por inflación (52%) y valorizaciones de propiedades planta y equipo (41%).

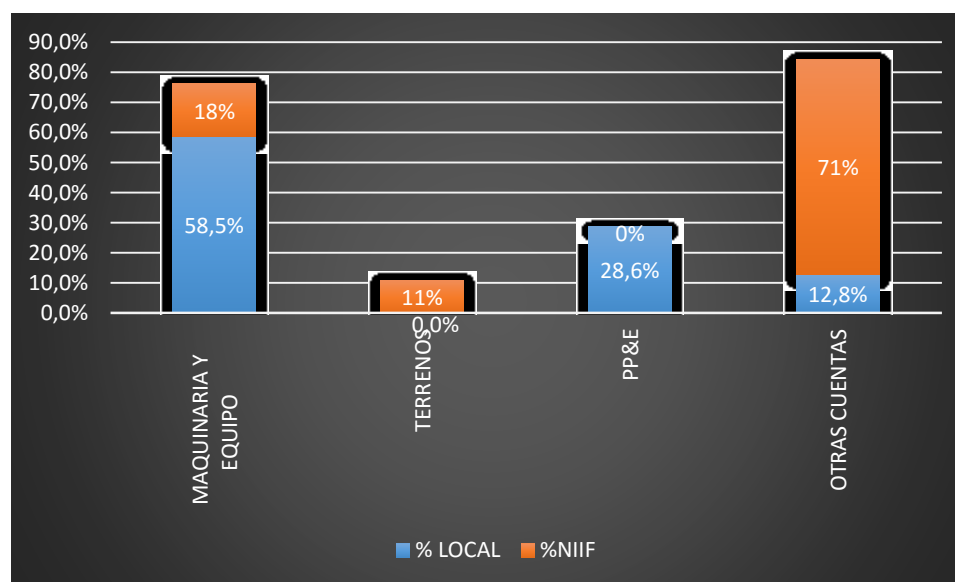
Adicionalmente se observa que la principal variación en su balance de apertura al pasar de COLGAAP a NIIF es la línea de maquinaria y equipo, en donde se evidencia que inicialmente estaban sobrevalorados presentando una disminución del 59%, Otro cambio importante se evidencia en la cuenta de construcciones y edificaciones ya que bajo la normatividad Local estaban reconocidas al costo histórico, pero bajo IFRS deben reconocerse al valor razonable o de mercado, en este caso la cuenta presenta un incremento del 116% con respecto a su saldo bajo COLGAAP. De igual forma podemos observar que en la cuenta de terrenos fueron reconocidos 5.127 millones de pesos que no estaban registrados localmente, una cifra bastante importante ya que dicho monto representa el 11% del total de Activos.

A nivel de presentación también se encontraron algunos registros importantes, que, si bien no tienen impactos en la cuenta de utilidades retenidas, si pueden afectar la valuación de los activos de la compañía dependiendo de la sección del balance y la cuenta contable en la que se presenten. En este caso en particular las principales reclasificaciones se presentaron en las cuentas corrientes comerciales, anticipos y avances, mejoras a propiedad ajena, maquinaria en montaje, y cargos diferidos.



*Grafica 1.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Grafica 2.* Participación comparativo entre COLGAAP Vs. NIIF de cada cuenta sobre el total de los Activos. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

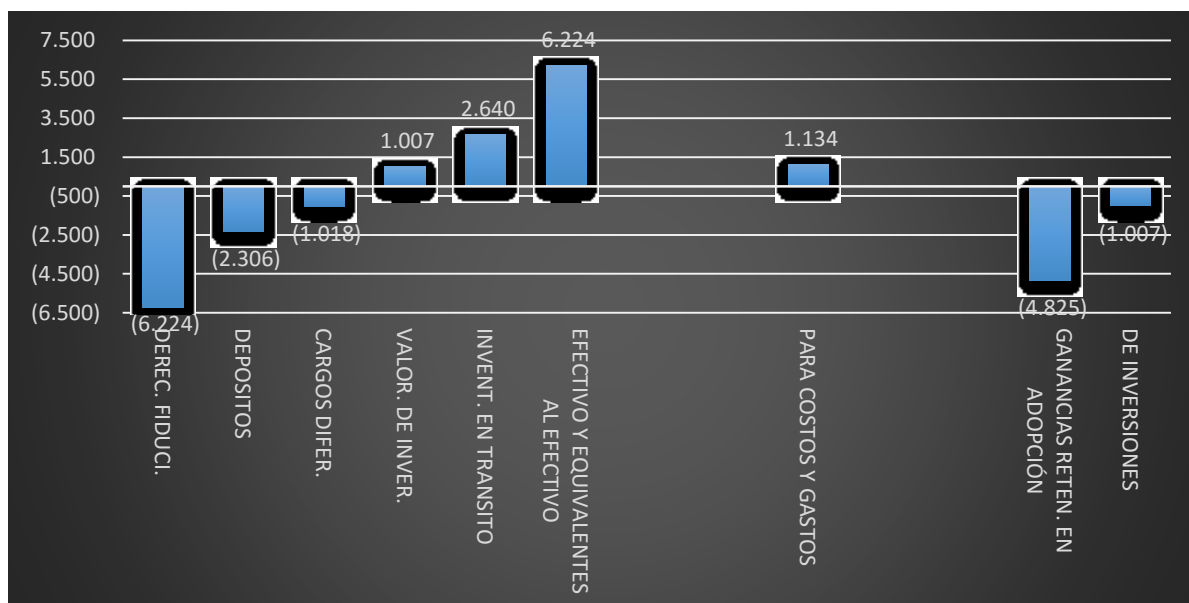
### 5.1.2 Medicinas los Alpes (Gráfico 3 y Gráfico 4)

Esta compañía manufacturera se dedica a la producción a escala industrial de medicamentos con más de 20 años en el mercado nacional, tiene una planta de personal representada en 205 empleados y sus direcciones está en manos de una Junta Directiva y un Gerente General que son ajenos a los socios de la compañía. En esta compañía se observa que sus activos concentrados principalmente en las cuentas de Efectivo (18%) y Clientes (31%) sin embargo, después de la implementación aparecen los Derechos Fiduciarios (18%) y Depósitos (7%). Sus pasivos se concentran principalmente en un (7%) después de la implementación, anteriormente no tenía una concentración definida. En términos de Patrimonio la mayor concentración se encuentra en ajustes por inflación (15%).

Con respecto a las variaciones de esta compañía, se observa a nivel de reclasificaciones que se presentaron movimientos importantes y aunque las reclasificaciones no tienen impacto en resultados o utilidades retenidas si pueden afectar el resultado de la empresa en términos de una eventual valoración.

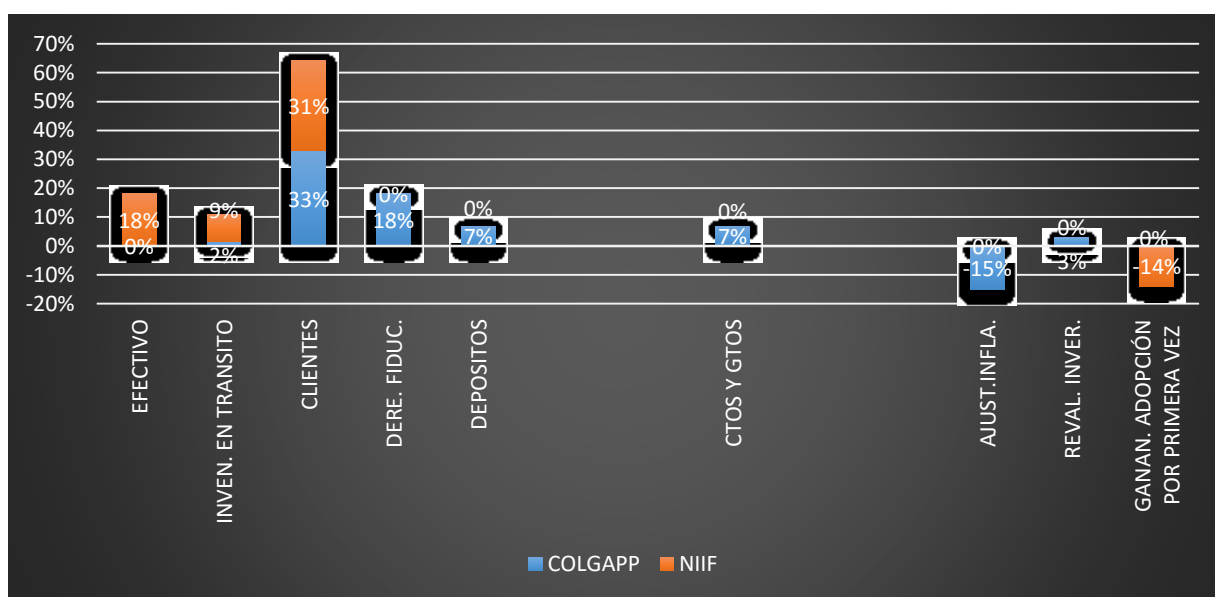
Entre las reclasificaciones más importantes se encontraron, el traslado de las cuentas de derechos fiduciarios, los cuales corresponden a inversiones temporales de exceso de liquidez pero que la compañía espera sean convertibles en efectivo o equivalentes en un periodo inferior a tres meses. También se observó el traslado del saldo de las cuentas de depósitos a inventarios ya que los inventarios entregados en consignación no corresponden a cuentas por cobrar producto de una venta porque aún no se han transferido todos los beneficios y obligaciones de dichos inventarios. En cuanto a las cuentas de pasivo se observó que se reclasifican las provisiones a Cuentas por pagar como tal ya que dichos saldos corresponden a obligaciones adquiridas por la compañía como resultado de hechos pasados que aún persisten en el futuro. De igual manera para efectos de presentación se trasladan los saldos de la cuenta de beneficios a empleados a cuentas por pagar y retenciones y aportes de nómina.

Con respecto a las eliminaciones y reconocimiento de nuevos saldos se evidencia que el mayor impacto se encuentra a nivel de las cuentas de ajustes por inflación y valorización de inversiones en el patrimonio, ya que para IFRS dichos saldos no proceden.



*Grafica 3.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Grafica 4.* Participación comparativo entre COLGAAP Vs. NIIF de cada cuenta sobre el total de los Activos. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

### **Rocallosas Energy (Grafica 5 y Grafica 6)**

Esta es una compañía colombiana con más de 30 años en el mercado, dedicada al diseño y desarrollo de soluciones integrales en el manejo de la energía eléctrica en compañías mineras, petroleras, manufactureras y de servicios, asegurando el suministro continuo de energía a empresas que por su operación no pueden presentar interrupciones en el flujo de energía eléctrica.

Al observar la composición del Balance General de la compañía bajo COLGAAP se evidencia que sus activos están representados principalmente en cuentas por cobrar (30%), contratos de compraventa (39%), e inventarios (25%). Respecto a los pasivos su principal obligación está representada en sus obligaciones financieras (77%) proveedores nacionales (12%) y pasivos laborales (4%). Finalmente, su patrimonio está compuesto por Capital (28%) reservas obligatorias (13%), utilidad del ejercicio (39%) y utilidades acumuladas (20%).

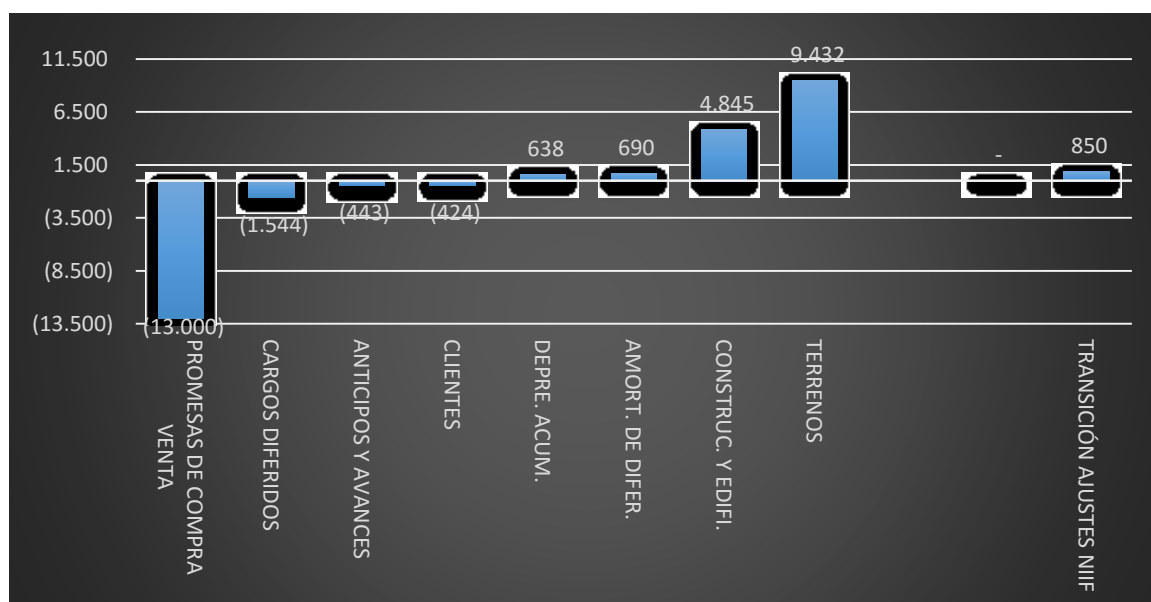
Respecto a los ajustes más relevantes durante la conversión se encontraron los realizados en la cuenta de Activos, dado que la compañía no reconocía en sus estados financieros el valor de los terrenos sobre los que están construidas sus edificaciones, además los edificios habían sido depreciados completamente aun cuando se evidencia que aún están en capacidad de contribuir a la generación de Ingresos de la compañía. Adicionalmente se encuentran el reconocimiento de las retenciones realizadas por los clientes como garantía de los contratos de servicios y suministros de equipos.

En referencia a los pasivos, solo se presentó un ajuste como consecuencia del reconocimiento del pasivo por impuesto diferido. Es así como se observa, para este caso en particular, un resultado positivo para la compañía luego de desarrollar el proceso de conversión de COLGAAP a NIIF, al presentar un incremento patrimonial del 3% derivado, principalmente, del reconocimiento de Activos que estaban por fuera del balance.

En términos de Reclasificaciones, se observaron como las más relevantes las realizadas a nivel del Activo en la Cuenta de Promesas de Compraventa, la cual fue reclasificada a las cuentas de Activos fijos de Terrenos y edificaciones, debido a que aún no se había reconocido contablemente la entrega de los bienes y su puesta en

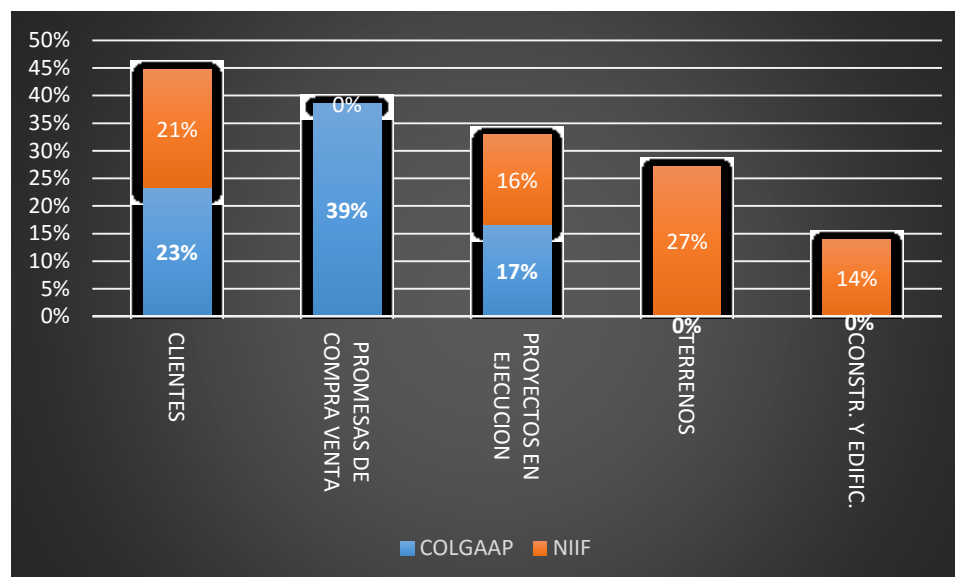
funcionamiento como insumo para la generación de los ingresos de la compañía y el desarrollo de su objeto social. Por supuesto esta reclasificación también tiene impacto en los ajustes, debido a que se debe reconocer el efecto de esta transacción en la depreciación acumulada.

Este incremento en el valor patrimonial puede interpretarse como una posible existencia de Earnings Management bajo COLGAAP, dado que el no reconocimiento de los activos de Terrenos y edificaciones le permitían a la compañía evitar el pago de impuestos asociados a ese tipo de activos.



*Grafica 5.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Gráfica 6.* Participación comparativo entre COLGAAP Vs. NIIF de cada cuenta sobre el total de los Activos. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

### **Agroindustrial La Colina (Gráfica 7 y Gráfica 8)**

Esta es una compañía agroindustrial con 39 años en el mercado, dedicada al procesamiento de materias primas para la producción de núcleos alimenticios, y alimento concentrado para mascotas, aves, peces, ganado bovino porcino y equino, adicionalmente presta servicios de maquila para clientes consumidores de alimento balanceado. El máximo órgano social de la compañía es la Junta Directiva la cual está compuesta por socios, en su mayoría, y la gerencia general está en manos de su socio mayoritario. La compañía cuenta con un total de 167 empleados de los cuales el 20% corresponde a personal de administración y ventas y el 80% restante a empleados de producción.

Su Balance General bajo COLGAAP muestra que las partidas más relevantes con respecto a sus activos son los Inventarios de Materias Primas (31%), Inventarios de Empaques (11%), Maquinaria y Equipo (30%) y las Valorizaciones de Propiedad Planta y Equipo (18%). Adicionalmente se observa que sus pasivos se encuentran concentrados principalmente en Obligaciones Financieras (43%), Proveedores Nacionales (22%),

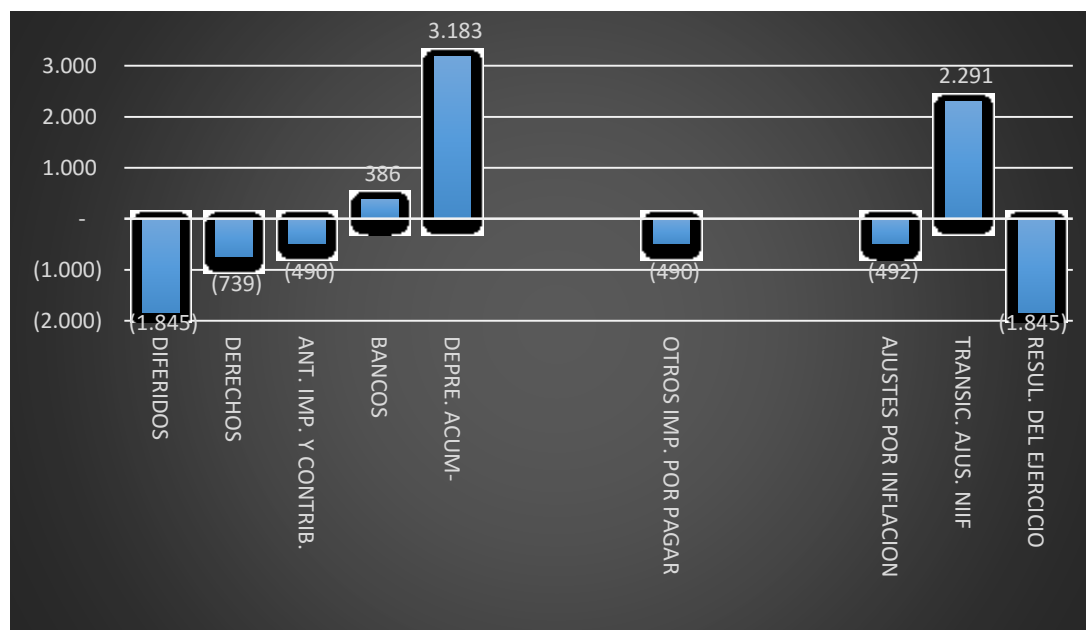
Cuentas por pagar (7%), Dividendos por pagar (7%) e Impuestos (11%). Finalmente se observa que su Patrimonio está representado principalmente en Valorizaciones de Propiedades Planta y Equipo (37%), Utilidad del Ejercicio (20%), Aportes Sociales (16%), Reservas Ocasionales (11%) y ajustes por Inflación (10%).

En términos de ajustes, se observa que los más relevantes son los relacionados con las cuentas de Propiedad planta y equipo en donde se evidencia que bajo COLGAAP los activos estaban reconocidos a mayor valor lo cual también generó ajustes en sus respectivas depreciaciones. Adicionalmente, se reversaron totalmente los activos intangibles reconocidos como derechos y las valorizaciones de Propiedad Planta y Equipo. Con relación a los pasivos solo se presentó un ajuste para reconocer el Impuesto Diferido. Finalmente, el impacto patrimonial de los ajustes no representa mayor impacto al disminuir el patrimonio bajo NIIF en 1% con respecto al Patrimonio bajo COLGAAP.

En cuanto a las reclasificaciones tan solo se observan 2 que vale la pena mencionar, la primera corresponde a las cuentas de disponible, las cuales bajo NIIF se reconocen como Efectivo y Equivalentes, y el neteo de las cuentas de Activos por Anticipo de Impuestos con las cuentas de Impuestos por Pagar.

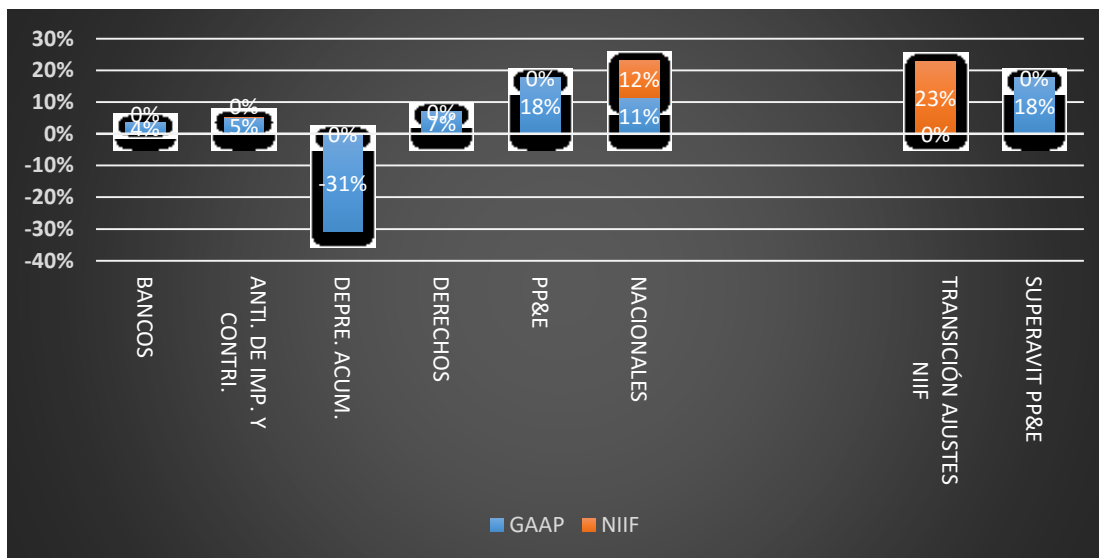
Considerando que el valor patrimonial de la compañía de una regulación a otra solo presenta una variación del 1%, se puede observar un manejo responsable de las políticas contables antes de la implementación de las NIIF.





*Grafica 7.* Monto de incremento o decremento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Grafica 8.* Participación comparativo entre COLGAAP Vs. NIIF de cada cuenta sobre el total de los Activos. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

### **Agroindustrial La Cumbre (Gráfica 9 y Gráfica 10)**

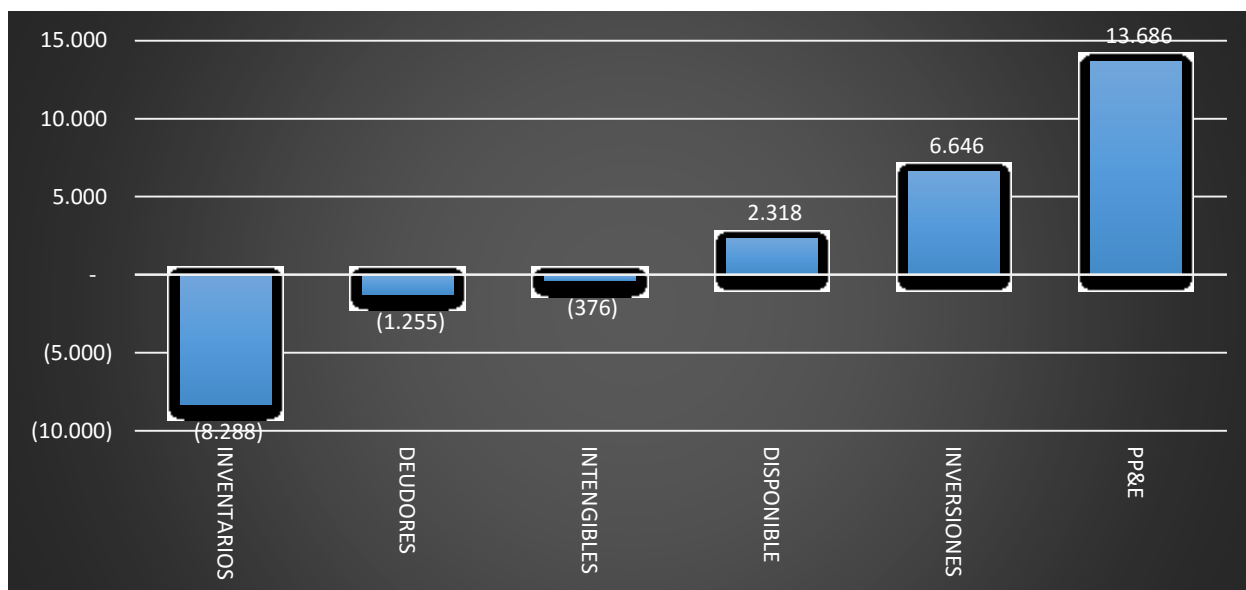
Esta compañía completa 15 años en el mercado, se dedica a la incubación y producción de aves de corral, así como el ejercicio de actividades de transporte terrestre bajo todas sus modalidades a nivel nacional. Su composición Accionaria está distribuida principalmente entre miembros de dos familias y aunque la su Junta Directiva esté compuesta en su mayoría por socios, la gerencia está en manos de una persona independiente. Cuenta con 274 empleados, en donde el 85% corresponde a personal operativo y 15% restante corresponde a administración y ventas.

Esta compañía presenta un balance bajo COLGAAP que tiene sus activos representados principalmente en cuentas por cobrar a clientes (16%), anticipos de impuestos (8%), Inventarios (24%), Inversiones (4%), Propiedad planta y equipo (21%) y valorizaciones (25%). Los pasivos de la compañía están representados principalmente en proveedores nacionales (45%), Obligaciones Financieras (29%), Cuentas por Pagar (5%), Pasivos Laborales 4% y en Depósitos Recibidos (21%). En cuanto a su patrimonio, la mayor concentración se encuentra registrada en las cuentas de Aportes Sociales (9%), Ajustes por Inflación (12%), Utilidades Acumuladas (23%), Utilidad del Ejercicio (6%) y Valorizaciones 50%.

Respecto a los ajustes realizados como consecuencia de la adopción por primera vez de NIIF, se observa que, respecto a los activos los principales activos, se registraron en las cuentas de propiedad planta y equipo aumentando su saldo en un 40% como consecuencia de la medición a flujos de caja proyectados de los semovientes, y no al costo como estaban siendo reconocidos inicialmente, al recalcule de la depreciación de Maquinaria y equipos y a la valorización de Activos como Terrenos y Construcciones y edificaciones. En referencia a los pasivos se observa un incremento representado principalmente por el reconocimiento del Pasivo por Impuesto Diferido. Finalmente, en el patrimonio se aplicaron ajustes principalmente en las cuentas de valorizaciones dando como resultado general una disminución del 11% del patrimonio de la compañía en NIIF con respecto a su patrimonio inicial bajo IFRS.

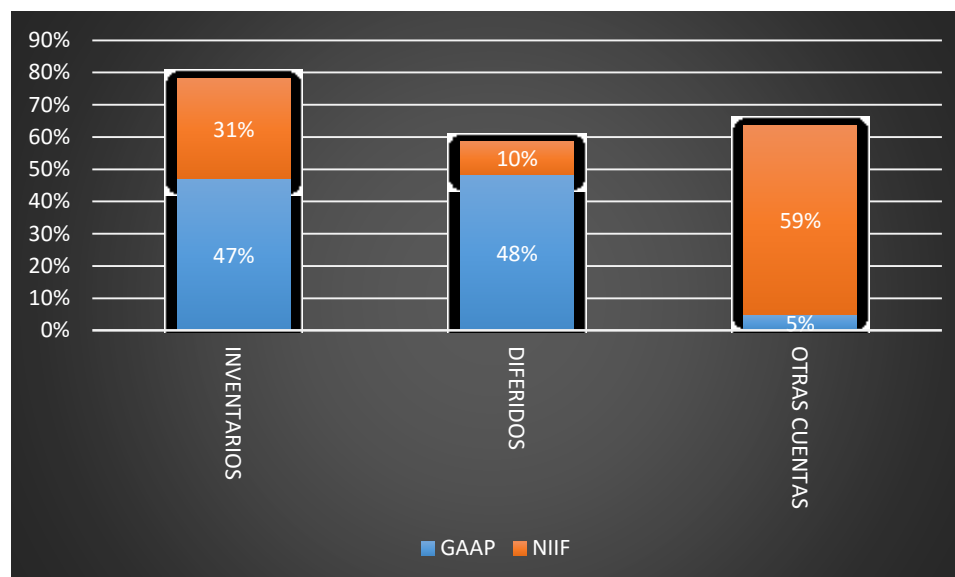
En este caso se observa que la variación patrimonial del 11% y el tamaño de los ajustes sugieren unas políticas bajo COLGAAP que favorecían la presentación de la

información financiera de la empresa que favorecía su adaptación a los intereses particulares de la administración.



*Grafica 9.* Monto de incremento o decremento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Gráfica 10.* Participación comparativo entre COLGAAP Vs. NIIF de cada cuenta sobre el total de los Activos. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

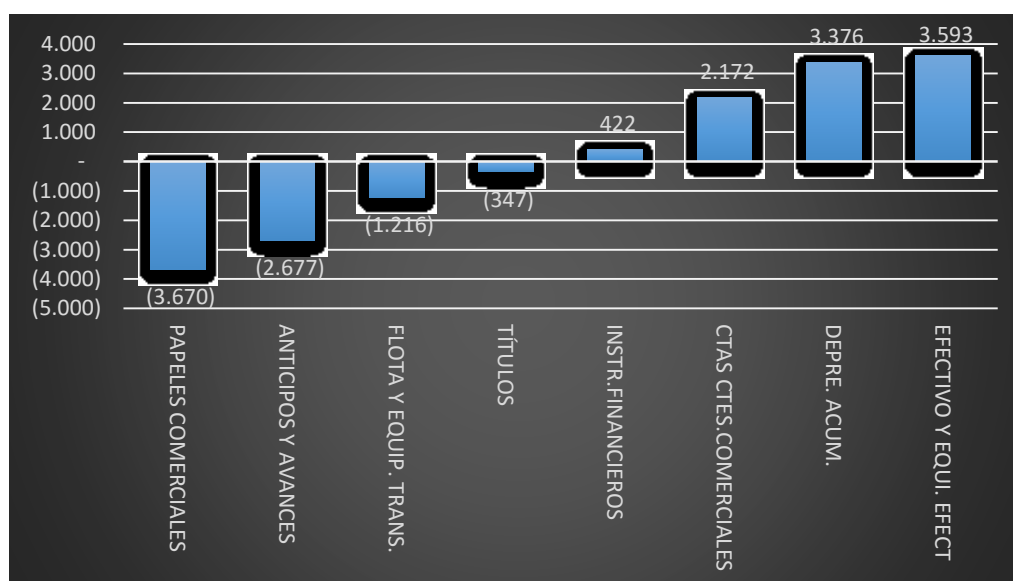
### Mountain Hotels & Resorts (Gráfica 11 y Gráfica 12)

La compañía de servicios que tomamos para la muestra corresponde al mercado de los servicios hoteleros, en esta compañía se encuentra que sus activos están concentrados principalmente en las cuentas de papeles comerciales (29%), clientes (27%), depósitos (17%) y activos fijos (5%). En cuanto a sus pasivos su mayor concentración se encuentra representada en las cuentas de proveedores (29%) e impuestos (51%) y a nivel patrimonial sus cuentas más representativas son las utilidades acumuladas (63%) y los ajustes por inflación (29%).

En esta compañía los errores por registros en COLGAAP no representan mayor impacto. Sin embargo, a nivel de reclasificaciones se encuentran ajustes importantes, inicialmente se evidencia el traslado de la cuenta de papeles comerciales a efectivo y equivalentes, esto debido a que la compañía espera convertir en efectivo dichos títulos en un periodo inferior a tres meses. También se observa un traslado entre cuentas de deudores para efectos una mejor presentación de dichos saldos. También podemos observar la

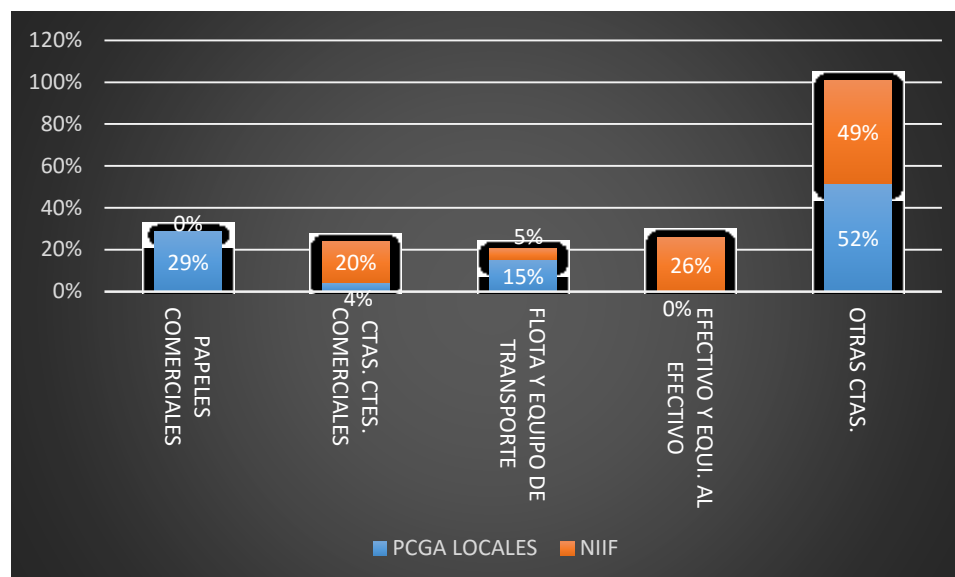
reclasificación para mostrar el saldo neto del impuesto de renta con la cuenta de anticipo de impuestos.

En términos de eliminaciones y ajustes se puede observar el ajuste correspondiente al impuesto diferido el cual no se había registrado bajo COLGAAP, pero bajo IFRS debe reconocerse. Adicionalmente podemos observar el ajuste de la propiedad planta y equipo principalmente en el rubro de Flota y equipo e transporte ya que inicialmente se había reconocido al valor histórico, pero bajo NIIF se reconocen al valor razonable o de mercado. Los otros ajustes que resumen el impacto en las cuentas de utilidades retenidas se concentran en la eliminación de los ajustes por inflación.



*Grafica 11.* Participación comparativo entre COLGAAP Vs. NIIF de cada cuenta sobre el total de los Activos. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Gráfica 12.* Participación comparativo entre COLGAAP Vs. NIIF de cada cuenta sobre el total de los Activos. Cifras en Millones

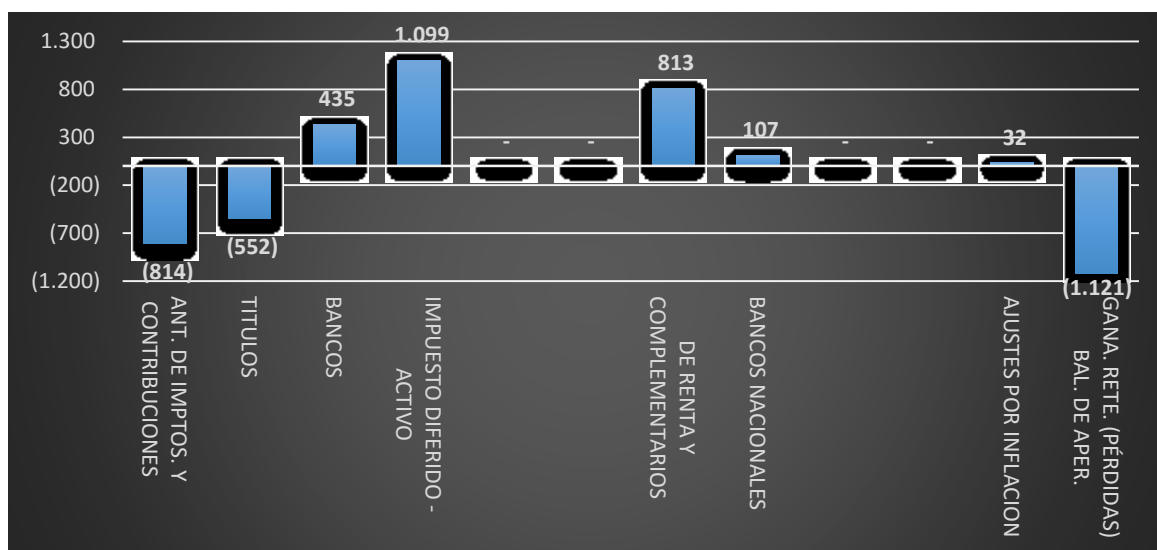
*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

### Banco Capital (Gráfica 13 y Gráfica 14)

La compañía del sector financiero que elegimos dentro de la muestra para el desarrollo de esta investigación corresponde a una oficina de representación de un banco internacional. De acuerdo al sector se observa que esta compañía concentra sus activos principalmente en títulos (92%). En términos de pasivos podemos observar que su mayor concentración está representada en la cuenta de pasivos diversos como una cuenta de ingresos recibidos para terceros (100%), la cual es la fuente de financiación para los títulos que componen el activo. A nivel patrimonial la concentración más alta se encuentra representada en las cuentas de prima en colocación de acciones (45%) y pérdidas acumuladas (50%).

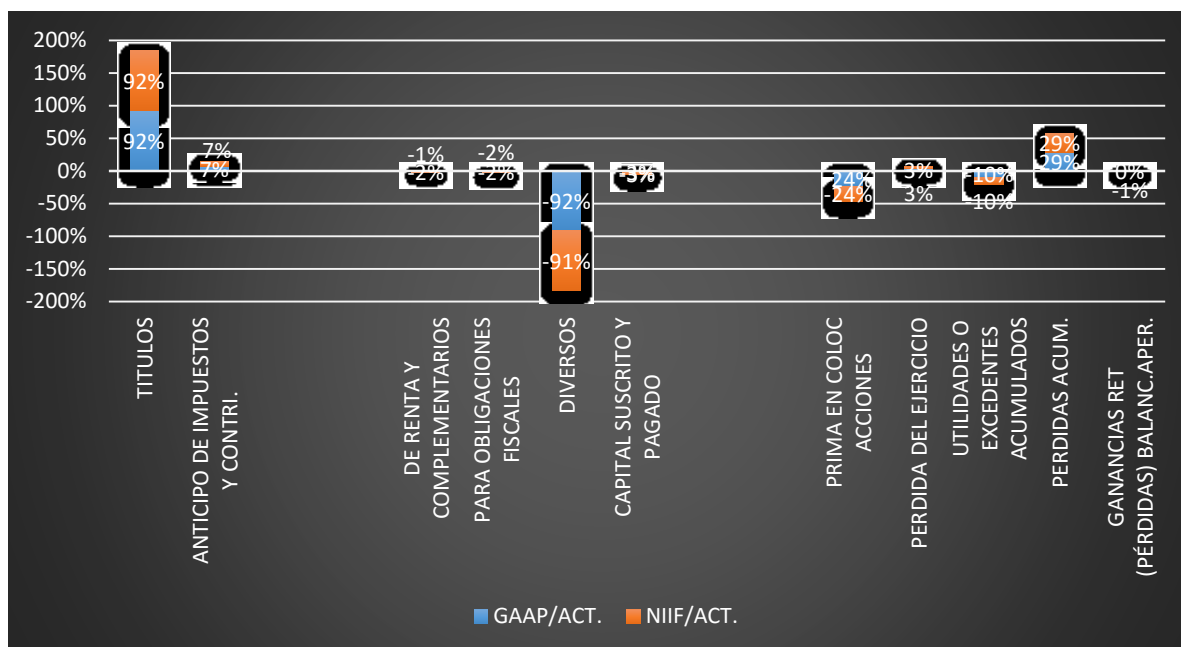
El sector financiero por naturaleza es altamente regulado y por tal razón se observa que a nivel de errores bajo COLGAAP no se presenta ningún impacto. En términos de reclasificaciones solo se presentó la reclasificación entre la cuenta de impuesto a las ganancias y anticipo de impuestos con el fin de mostrar el efecto neto entre dichas cuentas.

En términos de reconocimiento de cuentas se presentó el ajuste al impuesto diferido el cual bajo COLGAAP no se estaba reconociendo, pero es bajo IFRS debe calcularse y registrarse. En términos generales esta compañía no presenta mayores impactos o variaciones entre sus saldos bajo normatividad local y bajo IFRS. Principalmente porque la mayoría de sus saldos se reflejan a valor razonable o de mercado bajo ambas normatividades.



*Grafica 13.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Gráfica 14.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

### Manufacturera Green Land (Gráfica 15 y Gráfica 16)

Esta compañía se tiene su domicilio Principal en Villavicencio y tiene 13 años en el mercado, se dedica a la siembra y producción de Pastos para la producción de alimento para ganado. Cuenta con una planta de personal de 65 empleados en donde el 70% es operativo y el 30% se dedica a procesos administrativos y de ventas. Su Administración está en cabeza de un tercero independiente a los socios.

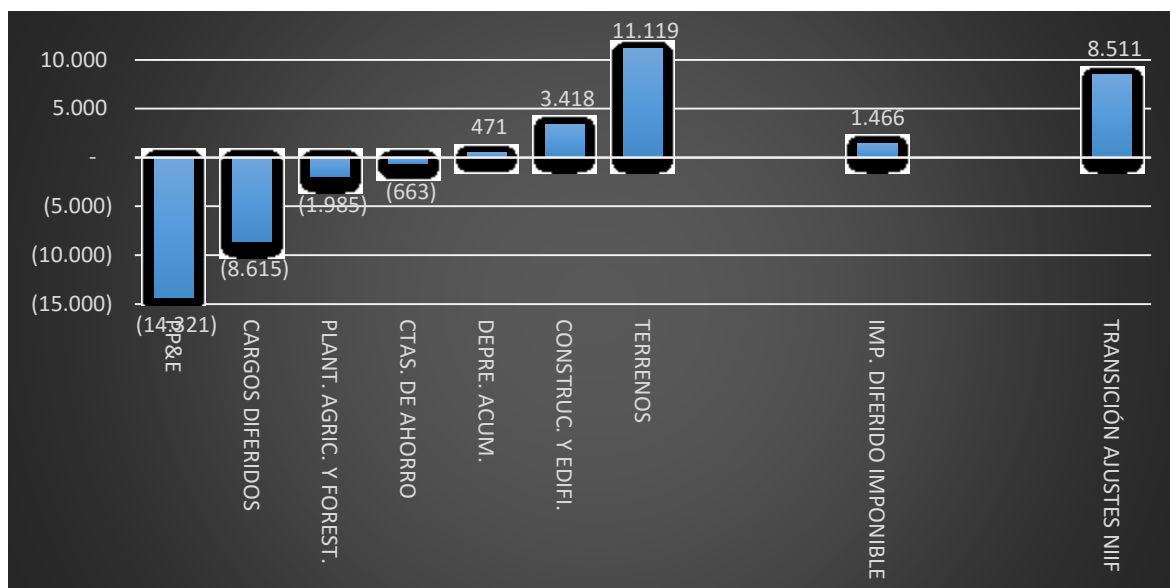
Con respecto a la composición de su Balance General bajo COLGAAP se observa que sus activos están principalmente representados en Cargos Diferidos (32%) y Valorizaciones de Propiedad Planta y Equipo (53%), y Plantaciones Agrícolas (7.29%). Sus pasivos están concentrados en Obligaciones Financieras con Particulares (82%) y acreedores Varios (16%). Su



Patrimonio se encuentra representado principalmente en Prima en Colocación de acciones (26%), y Revalorización de Propiedades Planta y Equipo (69%).

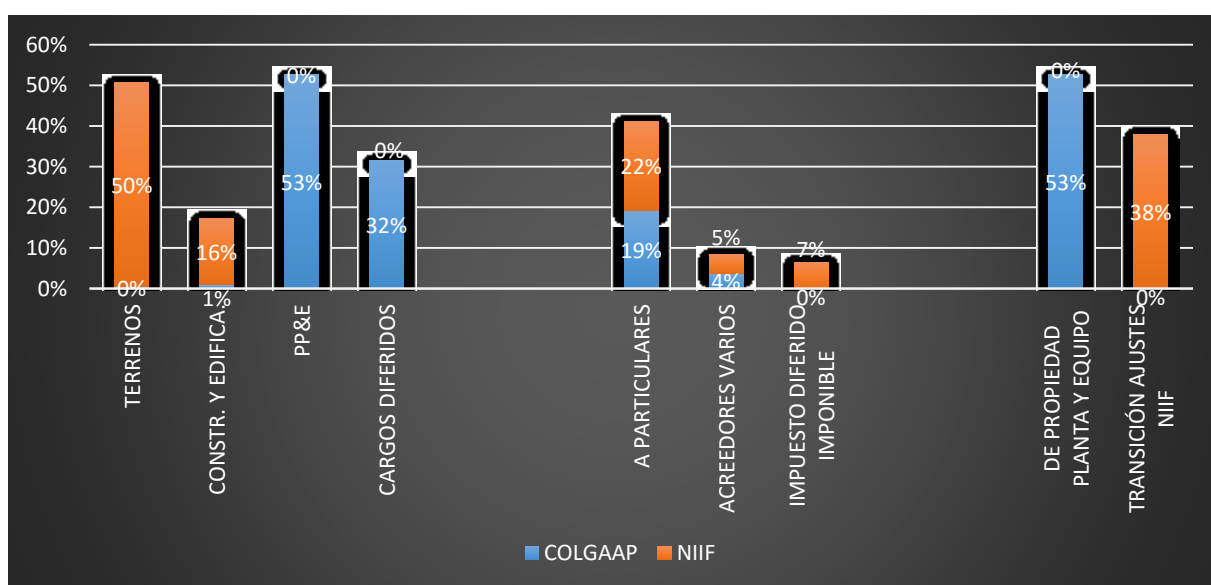
Como resultado de los ajustes de conversión de Estados Financieros de COLGAAP a NIIF se observa en primera instancia una disminución del 18% de sus activos como resultado de la cancelación de los saldos en las cuentas de Cargos diferidos y Revalorizaciones, además del reconocimiento de la categoría de Activos Biológicos valorados bajo el método de flujos de caja Descontados y el ajuste en las cuentas de Terrenos y Edificaciones en las cuentas de Propiedad Planta y Equipo. Respecto a los pasivos los principales ajustes corresponden al reconocimiento del pasivo por Impuesto Diferido, y el recalcule de los saldos por Obligaciones Financieras con Particulares, las cuales estaban sobre estimadas al valorarlas a tasa de mercado. Finalmente, como consecuencia de la adopción de NIIF la compañía experimentó una reducción del 28% de su patrimonio.

Dado el nivel de reducción del Capital de la compañía como resultado de la adopción de NIIF, se evidencia cierta discrecionalidad en el tratamiento de la información financiera bajo la anterior regulación, dado que al adoptar el nuevo estándar se evidencia una reducción bastante sensible en sus Activos y Patrimonio, lo que nos permite inferir que las políticas contables anteriores favorecían la sobre estimación de los activos y por lo tanto el valor patrimonial de la sociedad.



*Grafica 15.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Grafica 16.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

### **Agroindustrial Farmer Chicken (Gráfica 17 y Gráfica 18)**

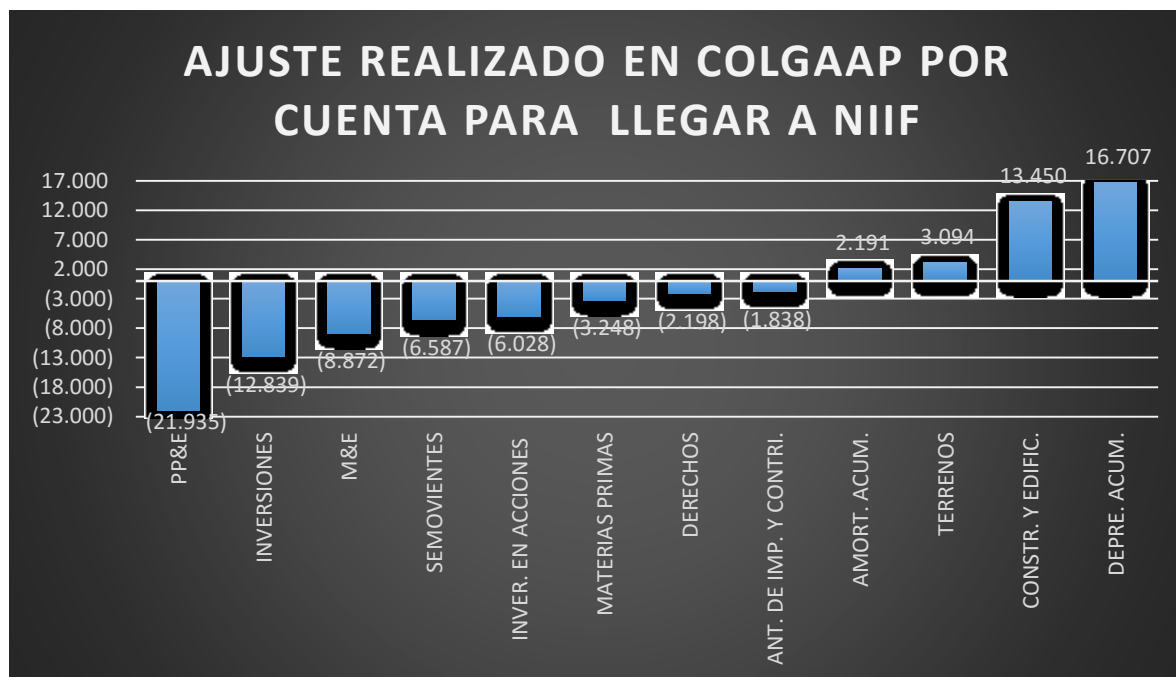
Esta compañía se dedica a la producción avícola a escala industrial, cuenta con 36 años en el mercado nacional, la Gerencia General se ejerce por un tercero independiente a los socios y el máximo órgano social es la Junta Directiva. A la fecha de emisión de los EEFF la compañía contaba con 408 empleados en donde el 15% corresponde a personal de Administración y Ventas y el 85% está involucrado en la operación.

En su Balance General bajo COLGAAP se observa que sus activos se encuentran representados principalmente en las cuentas de Valorizaciones (41%), Propiedad Planta y Equipo (25%), Cuentas por Cobrar 13% e Inventarios 10%. Los pasivos se encuentran concentrados en su mayoría por las cuentas de Obligaciones Financieras (55%), Pasivos Laborales (25%) y proveedores y cuentas por pagar 15%. Finalmente, su capital está representado en Revalorización del Patrimonio (51%), Reservas (23%), Utilidades Retenidas (10%) y Capital Social (10%).

Analizando los ajustes realizados durante la adopción de NIIF, se observa los activos totales disminuyeron tan solo en un 2.2%, sin embargo, vale la pena resaltar que se cancelaron los saldos en la cuenta de valorización de activos mientras los bienes que componen las cuentas de Activos Fijos especialmente en las cuentas de Terrenos y Edificaciones fueron valorados al Valor de Mercado y Reconocidos a dicho valor en el ESFA. Adicionalmente se observa que se incluyó el rubro de Activos Biológicos, en donde se incluyen los semovientes principalmente, dichos saldos fueron calculados bajo el método de Flujos de Caja Futuros Descontados a Valor Presente. Respecto a los Pasivos la compañía experimentó una disminución general del 10% como consecuencia de la adopción de las NIIF, esto como resultado de la reversión del ajuste de Impuesto Diferido, no está demás anotar que en este proceso también se presentaron reclasificaciones trasladando los saldos del grupo de Obligaciones Laborales al grupo Beneficios a Empleados. El efecto Neto en las cuentas de capital es casi nulo (0.2%) a pesar de la cancelación en los saldos de las cuentas de Revalorización del Patrimonio.

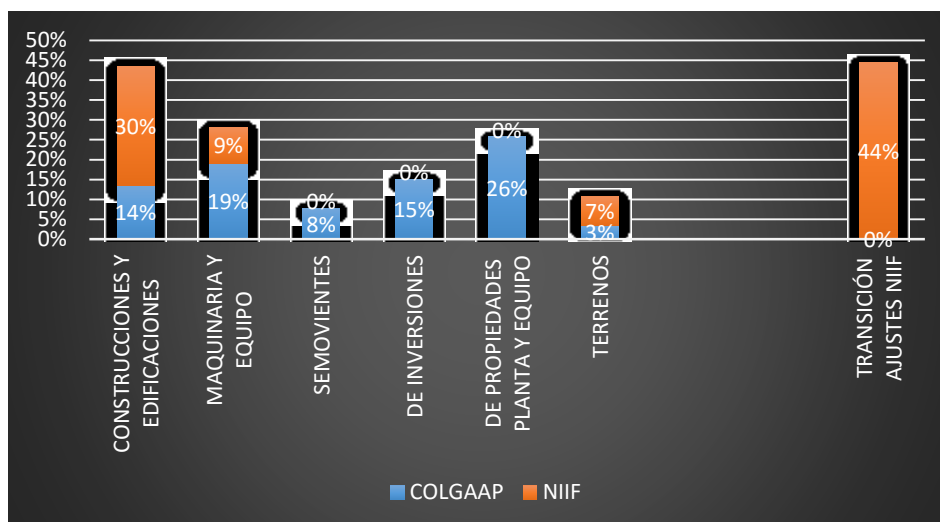
En términos Generales se puede observar que la compañía manejaba bajo COLGAAP unas políticas responsables, y aunque se cancelaron saldos importantes como las Valorizaciones en los activos y la Revalorización del Patrimonio en el Capital, el impacto general de esta práctica no muestra mayores cambios en los saldos de activos totales y el patrimonio, dado que los saldos

registrados en dichos grupos inicialmente correspondían a la realidad económica de los activos al ser contrastados contra los avalúos a valor de mercado practicados.



*Grafica 17.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.



*Grafica 18.* Monto de incremento o decrecimiento realizado en la reclasificación de las cuentas para pasar de COLGAAP a NIIF. Cifras en Millones

*Nota:* Estados financieros suministrados por la empresa y cálculos propios.

## 6. CONCLUSIONES

Las prácticas de Earnings Management no solo se evidencian bajo la aplicación de los COLGAAP, a nivel de IFRS también es posible observar ciertos hechos que ponen en descubierto situaciones que muestran claramente que los saldos de los Estados Financieros son preparados según los intereses particulares de la gerencia o los inversionistas de las organizaciones.

Bajo IFRS también es posible evidenciar algunos hechos que suponen la existencia de Earnings Management, ya que, si bien su aplicación se sustenta en un marco regulatorio, este permite también mediante la definición de las políticas contables por parte de la gerencia, dejar abiertas algunas puertas que pueden dar la entrada a alternativas para proyectar o revelar resultados y saldos que estén más cercanos a sus intereses que a la objetividad de la información.

En primer lugar se encuentra la posibilidad de inflar o desinflar el valor de los activos fijos NIC 16 por medio de la valoración de estos al valor Razonable según la NIIF 13, si en las políticas se define que la compañía puede valorar sus activos a valor razonable claramente se pueden mostrar incrementos más aún si no existe un mercado activo para compararlo, pues la gerencia puede asignar a dichos activos el valor mediante el método matemático que ofrezca como resultado el saldo que más se identifique con sus intereses.

En cuanto a la valuación de Inventarios, NIC 2 bajo IFRS se deben medir al menor valor entre la comparación entre el Costo de dicho inventario y el valor neto de realización, el cual se establece como el precio de venta pactado con el posible comprador restándole los costos asociados a la venta como los costos de envío, las comisiones, entre otros. Cuando el costo del inventario es menor al valor neto de realización, no se debe efectuar ningún tipo de ajuste, pero cuando el costo del inventario es mayor al valor neto de realización, la compañía debe reconocer un deterioro. Sin embargo, si la gerencia no está interesada en revelar un menor valor de sus inventarios y afectar sus resultados con ajustes por deterioro puede mostrar dentro de las revelaciones un mayor valor neto de realización con el fin de no impactar sus saldos de forma negativa.

A nivel de las inversiones o instrumentos financieros las IFRS dicen que se pueden medir al valor razonable o al costo amortizado según se defina en las políticas contables de la compañía. El primero consiste en llevar a cuentas de Resultado cualquier impacto, ya sea positivo o negativo. Por su parte, el costo amortizado consiste en reconocer los instrumentos financieros de acuerdo al

modelo del negocio es decir de acuerdo a las condiciones contractuales del instrumento financiero e ir reconociendo periódicamente los intereses generados a partir de dicho instrumento. Sin embargo, la norma también permite valorar las inversiones al valor razonable cuando no se cumple el modelo del negocio, y en este caso si la compañía no cuenta con un mercado activo para medir dicho instrumento financiero puede asignar el valor mediante el cálculo matemático que ofrezca el resultado más conveniente de acuerdo a sus propios intereses.

Las cuentas por cobrar se entienden también como instrumentos financieros y su medición y revelación se debe realizar como tal, sin embargo también ofrece la opción de aplicar Earnings Management, vía cálculo del deterioro, ya que, si bien la norma dice que la cartera se empieza a deteriorar después de 90 días de vencidas las obligaciones según el modelo de negocio, también ofrece la posibilidad de comparar este periodo con la industria y, ante la inexistencia de un indicador del sector para compararse, puede aplicar el criterio del juicio experto contemplado en la NIC 39 el cual otorga a la compañía la posibilidad de seleccionar las partidas sobre las cuales se aplicará el deterioro.

En cuanto a los pasivos se encuentra que también es posible realizar prácticas de Earnings Management mediante la revelación de provisiones NIC 37, ya que, si bien la norma establece una línea de tiempo y asigna una probabilidad de ocurrencia para tomar la decisión de reconocer la provisión o no, quien tiene la palabra final sobre dicha información es la gerencia. Esta alternativa permite incrementar cualquier pasivo vía provisión.

El proceso de Adopción por primera vez ordenado por el gobierno nacional a través de la ley 1314 de 2009, establece que todos los impactos de la conversión de los estados financieros bajo COLGAAP a IFRS deben resumirse en la cuenta de Utilidades retenidas del Patrimonio lo que implica que este proceso mantiene al margen los saldos del estado de resultado para propósitos de conversión.

Al observar los resultados obtenidos a partir del análisis de la muestra seleccionada podemos en evidencia que las prácticas de Earnings Management que venían practicando las compañías bajo la normatividad local en la mayoría los casos tuvieron como resultado impactos negativos, ya que muestran una disminución en algunos casos más sustancialmente que en otros de sus patrimonios vía ajustes de conversión en su cuenta de utilidades retenidas. Evidentemente, este proceso marca un hito para las compañías ya que no solo se están debilitando

patrimonialmente, también en algunos casos están reformando sus estructuras financieras, factor que claramente afectará cualquier ejercicio de valoración que se quiera practicar sobre dichas compañías.

Este cambio de regulación no sólo implica cambios a nivel financiero sino también a nivel orgánico y metodológico en la preparación y revelación de los estados financieros, además del cambio de concepción que deben tener en cuenta los profesionales contables en la forma como deben abstraer los hechos económicos desde la realidad para reflejarlos en el registro y organización de la información financiera de la compañía.

Y no solo se tienen cambios en la preparación, ya que para poder interpretar de manera efectiva los informes financieros preparados bajo IFRS los usuarios de la información deben conocer el marco normativo bajo el cual fue preparada con el fin de obtener resultados más objetivos a partir del análisis de la información. Dicho análisis debe estar acompañado de una revisión detallada de las políticas contables bajo las que se rige la preparación de los estados financieros de la empresa dado que es en dicho documento en donde se establecen los criterios de medición y reconocimiento de los hechos económicos.

Adicionalmente la adopción de IFRS implica un ejercicio de revelación más detallado que el que se exigía bajo COLGAAP, hecho que se considera positivo, dado que los usuarios de la información van a contar con más herramientas de análisis y, de esta manera, pueden obtener mejores conclusiones y así tomar decisiones más estructuradas y acertadas. Este escenario es positivo si desligamos el concepto de Earnings Management de la definición de las políticas contables y la preparación de estados financieros en la compañía, ya que si las políticas se diseñan de tal forma que ofrezcan en determinado momento la opción de adoptar prácticas que permitan preparar estados financieros que reflejen resultados que se identifiquen con los intereses de la gerencia o los inversionistas de la compañía, la utilidad de la información quedaría totalmente desvirtuada al perder cualquier cualidad de imparcialidad y objetividad puesto que no reflejaría la realidad pura si no la realidad que los gestores de la organización desean mostrar.

Al final de este ejercicio podemos establecer que la objetividad de los estados financieros, si bien contiene como uno de sus ingredientes principales el marco normativo bajo el que se preparan, también está fuertemente influenciada por la imparcialidad de la gerencia y las políticas



contables, y a pesar del esfuerzo de los gobiernos y las organizaciones al establecer controles y regulaciones el Earnings Management siempre va a estar presente en el ambiente.

Ante esta situación, consideramos pertinente que antes de continuar desarrollando regulaciones y normas, se trabaje en la creación de una nueva cultura ética empresarial, desde las academias y desde la definición de los valores corporativos con el fin de generar en las personas conciencia de la importancia de la imparcialidad y la objetividad en la información Financiera.

El mercado nos ha mostrado que las crisis financieras cada vez son más fuertes y tienen impactos cada vez mayores, ya que vivimos bajo un contexto globalizado, y que uno de los factores que han contribuido a dichas crisis ha sido la conducta de las personas, ya que preparan estados financieros con el fin de mandar mensajes positivos a los inversionistas aun cuando las perspectivas reales de los negocios no son las más alentadoras. Bajo este contexto nos queda abierta la opción de profundizar sobre la incidencia de la conducta de los seres humanos en la información financiera usada como insumo para la toma de las decisiones que dan forma al mercado.

## Bibliografía

- Aisbitt, S. (2006). *Assessing the Effect of the Transition to IFRS on Equity: The Case of the FTSE 100*. [http://cmhonors.pbworks.com/f/+Effects-of-the-transition-to-IFRS-on-Equity\\_FTSE100.pdf](http://cmhonors.pbworks.com/f/+Effects-of-the-transition-to-IFRS-on-Equity_FTSE100.pdf)
- BDO - Baker Tilly Colombia Consulting. (2011). *Diagnóstico Sobre Los Impactos Contables y Financieros de los estándares internacionales de contabilidad e información financiera en las empresas del sector real*. <http://www.supersociedades.gov.co/web/documentos/Anexo%20NIF%202%20Marzo%20Documento%20%20Base%20Fase%20IV.pdf>
- Cairns, D. (2001). *International Accounting Standards Survey 2000*. International Financial Reporting.
- Congreso de La República de Colombia. (2009, Julio 7). Ley 1314. Bogotá, Colombia.
- Filip, A., & Raffournier, B. (2014, Octubre 28). Financial Crisis And Earnings Management: The European Evidence. *The International Journal of Accounting*, pp. 455-478.
- Galera, A. N., & López, M. d. (2009). *LA REPERCUSIÓN DEL VALOR RAZONABLE DE LOS BIENES INMUEBLES EN LA UTILIDAD DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: UNA NOTA DE INVESTIGACIÓN*. pagina 141-162.
- García, B., Noguer, B. G., & Clemente, A. G. (2005, Octubre-Diciembre ). La Investigación Sobre Earnings Management. *REVISTA ESPAÑOLA DE FINANCIACION Y CONTABILIDAD*, pp. 1001-1033.
- Healy, P., & Whalen, J. (1999, December). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons Vol 13 No. 4*, pp. 365-383.
- Hu"tten, C. (2005). *Financial reporting challenges in a global regulatory environment – the case of SAP, Workshop on Accounting in Europe Beyond*. regensburg, Alemania: University of Regensburg.
- Inchausti, B. G. (2014). Instituciones e intereses en conflicto ante la regulación contable internacional: el caso del sector financiero español. *REVISTA DE CONTABILIDAD*, 143-152.
- KPMG. (2005). *Introduction of IFRS: Analyst Research Survey* . (KPMG IFRG Ltd).
- KPMG. (2006). *International Financial Reporting Standards: Views on a Financial Reporting Revolution*. KPMG International. <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/IFRS-financial-reporting-revolution-O-200604.pdf>
- Lev, B. (2012, March). *Restoring Trust In Management* . Financial Executive Volume 18 Issue 2 P24-27.

- Lev, B. (2013). Earnings Quality. *Hand Book of Key Global Financial Markets, Institutions and Infrastructure*, pp. 391-400.
- Lev, B. (2013). Earnings Quality. *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure*, pp. 392-395.
- Llopis, R. M. (2013). NIIF para las PYMES: ¿La solución al problema para la aplicación de la normativa internacional? *Contabilidad y Negocios*, 21-34.
- Pelucio-Grecco, M. C., Geron, C. M., Grecco, G. B., & Lima, J. P. (2014). The effect of IFRS on Earnings management in. *Emerging Markets Review*, pp. 62-46.
- Rivera, A. R. (2015). RUTA SEDUCTORA HACIA LA CONVERGENCIA. *REVISTA INTERNACIONAL ADMINISTRACION & FINANZAS*, 4,5.
- Thomas Jeanjean, H. S. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of Earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 480-494.
- Wang, S., & Welker, M. (2011). *Timing Equity Issuance in Response to Information Asymmetry Arising from IFRS Adoption in Australia and Europe*.  
[http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-679X.2010.00392.x/epdf?r3\\_referer=wol&tracking\\_action=preview\\_click&show\\_check\\_out=1&purchase\\_referrer=www.google.com&purchase\\_site\\_license=LICENSE\\_DENIED](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-679X.2010.00392.x/epdf?r3_referer=wol&tracking_action=preview_click&show_check_out=1&purchase_referrer=www.google.com&purchase_site_license=LICENSE_DENIED)
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *THE ACCOUNTING REVIEW*, pp. 131-156.
- Zéghal, D., Chtourou, S., & Sellami, Y. M. (2011). An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on Earnings. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, pp. 61-72.
- Filip, A., & Raffournier, B. (28 de Octubre de 2014). Financial Crisis And Earnings Management: The European Evidence. *The International Journal of Accounting*, págs. 455-478.
- Thomas Jeanjean, H. S. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of Earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 480-494.

